

*“Abbiamo portato fortuna a Toprak Razgatlioglu e alla Yamaha, che hanno messo a segno un importante risultato nella gara di domenica. Anche per questo, condividere con i nostri clienti l'esperienza del week-end ad Imola a metà luglio, per una full immersion nel mondo Superbike, è stato un grande piacere oltre che rappresentare una bellissima opportunità di sviluppo del business”, racconta **Simone Marsico**, Managing Director Italy e Head of Global Fleet Management di Prometeon Tyre Group.*

“Ci si incontra in un contesto piacevole con un'atmosfera rilassata, condizioni perfette per approfondire i rapporti e, dal nostro punto di vista, per raccontare Prometeon. Cominciamo parlando del prodotto e, dunque, principalmente della Serie 02 e del suo alto contenuto di tecnologia e poi tanto dei servizi, che sono uno dei pilastri della nostra offerta nonché della nostra strategia di crescita. Ogni servizio porta e genera valore e poterlo presentare in un momento di aggregazione è un'ottima opportunità.

*Tra tutti i servizi, il più recente è il **Prometeon Fleet Fit**, che unisce molti dei servizi: che la nostra azienda offre: c'è il PRO Management, il PRO Check, il PRO Time, tutto personalizzato sulla base delle esigenze del cliente. È un prodotto customizzato, costruito partendo da un'attenta analisi della flotta al fine di identificare i servizi più utili per ogni singolo cliente, nell'ottica dell'incremento dei livelli di efficienza e di competitività, proprio come è accaduto con due tra i clienti che abbiamo invitato a Imola per trascorrere con noi il weekend del Prometeon Italian Round di Superbike.*

Con questo approccio, il cliente diventa realmente un partner, perché ci sta affidando, con il supporto del rivenditore specialista, la gestione dei suoi pneumatici, fondando e consolidando la relazione sulla fiducia, valore che noi di Prometeon mettiamo sempre al centro del nostro modello di business”.



© riproduzione riservata pubblicato il 3 / 08 / 2023